

株式会社BorderTech

【事業概要・目標】

日本の食品企業にメタバース展示会に出展いただき、シンガポール・香港のバイヤーにアクセスいただくことで商談機会を提供するグローバルイベントを開催。

また、BtoB越境ECサイトに搭載されているバイヤー情報閲覧、チャットによる問合せ対応、商談管理機能などを活用することで併せてサプライヤーの営業活動を支援する。

【実証項目・内容等の概要】

- ① アクセス数、クリック数、リクエスト数、商談実施数、成約数（見込み含む）などの定量評価
- ② 直接ヒアリングによる定性・有用性評価

【実証内容を踏まえた事業終了後の展望】

BtoC向けの越境ECとは異なり、BtoBの場合は往々にして貿易にかかわる取り決めや手続きが必要となる。これらの営業・貿易支援機能を盛り込んだBtoB越境ECサイトとしてバージョンアップを進めるために、現時点の有用性を評価し改善を図ることで、メタバース×越境ECによる海外の顧客獲得から商談管理、貿易実務までを国内にしながらスムーズに実現できる海外販路開拓DXプラットフォームを実現する。

